

# Conseiller / Conseillère en assurances

La conseillère ou le conseiller en assurances prospecte une nouvelle clientèle sur une zone géographique précise, afin de lui proposer des contrats d'assurances en lien avec leurs besoins. Gestion et suivi des dossiers font aussi partie de ses missions.

## SOMMAIRE

Le métier

Compétences requises

Où l'exercer ?

Les études

Emploi et secteur

Salaire du débutant

Pour aller plus loin

Niveau minimum d'accès : **bac + 2**

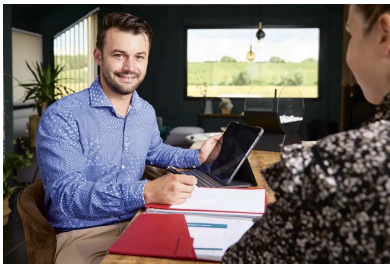
Salaire débutant : **2200 €**

Statut : **Statut salarié**

**Synonymes :** Chargé / chargée de clientèle en assurances, Chargé / chargée de relation clientèle, Conseiller commercial en assurances / conseillère commerciale en assurances

**Secteur professionnel :** Banque - assurances

**Centres d'intérêt :** J'ai le sens du contact, Je veux travailler dans le commerce



© Alain Potignon/Onisep

## **Le métier**

---

### **Conseiller et vendre**

Une assurance habitation, automobile, santé ou retraite ? Le conseiller ou la conseillère vend à ses clients des produits d'assurance et d'épargne adaptés à leur situation et à leurs besoins. Pour cela, il faut être à l'écoute, répondre aux questions et faire un bilan de la situation de chacun. Le sens commercial et la conviction sont nécessaires pour réussir à vendre les produits et services de la société qu'il ou elle représente.

### **Démarcher, prospector**

Afin d'atteindre les objectifs chiffrés fixés par leur employeur, les conseillers doivent développer leur clientèle. Pour cela, ils font de la prospection, par téléphone, courriel ou en se déplaçant chez des clients ou prospects. Selon les activités de leur entreprise, ils peuvent se spécialiser sur un type de clientèle (particuliers, professions libérales, artisans) ou sur un type de risques (santé, habitation, véhicule, gestion de patrimoine...).

### **Fidéliser sa clientèle**

C'est un autre objectif des conseillers en assurances. Pour cela, il faut établir une relation de confiance avec les clients, répondre aux questions, aider dans la gestion des sinistres, etc. Nouer une relation privilégiée avec eux permet ainsi de proposer ses services sur le long terme, mais aussi de gagner de nouveaux clients par leur intermédiaire.

## **Compétences requises**

---

### **Compétences commerciales**

Comme tous les commerciaux, les conseillers en assurances doivent avoir un goût développé du contact et le sens du service. L'art de la négociation et de la pédagogie, la culture du résultat et la ténacité leur sont aussi indispensables, tout comme la résistance au stress face aux objectifs à réaliser ou aux refus. Leur écoute, leur réactivité et leur excellent relationnel leur permettent souvent de faire la différence.

### **Rigueur et méthode**

Ce travail de relationnel doit être accompagné par une démarche méthodique et rigoureuse (dans l'ouverture et le suivi des dossiers, dans l'analyse de l'évolution du portefeuille clients, etc...). Sens de l'organisation exigé d'autant qu'il faut aussi faire du reporting auprès de sa hiérarchie !

## Bonne connaissance du secteur

Le conseiller ou la conseillère en assurances doit avoir une parfaite connaissance de ses produits et de l'environnement de ses clients, afin de leur proposer des solutions adéquates et personnalisées (nouveaux contrats, nouvelles garanties...) en fonction de leurs profils. De bonnes notions en droit, gestion, fiscalité appliquées aux assurances permettent aussi de répondre aux questions des clients.

## Où l'exercer ?

---

### Terrain et bureau

Certains conseillers démarchent leurs clients sur le terrain après avoir pris des rendez-vous. D'autres le font par téléphone ou Internet depuis un centre de relation client, une agence ou un point de vente. Les conditions d'exercice du métier sont donc variables selon les employeurs (sociétés d'assurances, cabinets d'agents généraux, cabinets de courtage en assurances...).

### Employeurs variés

Le conseiller ou la conseillère en assurances exerce son activité en tant que salarié dans une société d'assurances, pour le compte d'un cabinet d'agents généraux ou dans un cabinet de courtage en assurances. Il ou elle peut également travailler pour un établissement bancaire proposant des produits d'assurances.

### Beaucoup de concurrence

Dans un contexte de concurrence accrue et de multiplication des produits d'assurance, la mission des conseillers n'est pas toujours aisée. Ils sont soumis à la pression pour remplir les objectifs chiffrés fixés par leur employeur, doivent enchaîner les rendez-vous pour décrocher des contrats, parfois accompagnés d'un inspecteur ou d'une inspectrice qui encadre leur travail. Il faut aussi savoir gérer les situations de refus.

## Les études

---

### Après le bac

2 ans pour obtenir un BTS (assurance ; management commercial opérationnel ; négociation et digitalisation relation client) ; 3 ans pour un BUT carrières juridiques , une licence professionnelle en assurance, banque, finance ou en activités juridiques ou

un diplôme d'école de commerce et de gestion ; 5 ans pour un master (droit des assurances ; monnaie, banque, finance, assurance ; finance..) ou un diplôme supérieur d'école de commerce et de gestion.

## **bac + 2**

→ [BTS assurance](#)

→ [BTS management commercial opérationnel](#)

→ [BTS négociation et digitalisation de la relation client](#)

## **bac + 3**

→ [Chargé de clientèle particuliers et professionnels en banque et assurance \(réseau Négoventis\)](#)

→ [Conseiller clientèle des particuliers et des professionnels en banque et assurance](#)

→ [Conseiller multi-canal de clientèle particuliers en banque assurance](#)

→ [Diplôme supérieur en marketing, commerce et gestion \(EGC Valence\)](#)

→ [Licence mention économie](#)

→ [Licence mention gestion](#)

→ [Licence pro mention assurance, banque, finance : chargé de clientèle](#)

→ [Licence pro mention assurance, banque, finance : supports opérationnels](#)

## **bac + 5**

→ [Diplôme du programme grande école de BSB](#)

→ [Diplôme du programme grande école de l'EDC Paris](#)

→ [Master mention droit des assurances](#)

→ [Master mention monnaie, banque, finance, assurance](#)

→ [Souscripteur en assurance et réassurance](#)

## **Emploi et secteur**

---

### **Un métier qui recrute**

60% des métiers qui recrutent dans le secteur des assurances sont basés sur la relation client. Le métier de conseiller en assurances fait partie de ceux qui recrutent le plus. En 2022, 18 600 personnes ont été recrutées dans le secteur assurance, tous métiers confondus, notamment pour répondre aux nombreux départs en retraite. Les jeunes sont donc attendus, notamment par le biais de l'apprentissage qui représente 1/4 des recrutements.

### **Évolutions possibles**

Après quelques années d'exercice, le conseiller ou la conseillère en assurances peut devenir inspecteur ou inspectrice commerciale (pour animer et accompagner une équipe de conseillers commerciaux). Les conseillers peuvent aussi évoluer vers le

marketing opérationnel ou la formation, notamment en appui des conseillers juniors. Avec de l'expérience, ils peuvent s'installer à leur compte en tant qu'agents généraux, courtiers ou conseillers en gestion de patrimoine, par exemple. Des formations professionnelles régulières permettent de monter en compétences.

## Des postes en province

Dans le domaine de l'assurance, 60 % des emplois se situent en province, les activités commerciales y sont largement représentées. Par ailleurs, l'Île-de-France et la Nouvelle-Aquitaine concentrent les sièges des grands groupes.

## Secteur

**Banque - Assurances**

## Salaire du débutant \*

À partir de 2200 euros brut par mois.

\* variable en fonction du lieu d'exercice, du statut.

## Pour aller plus loin

### Sur le web

[Site de l'Observatoire de l'évolution des métiers de l'assurance.](#) ↗

### Librairie



ZOOM SUR LES MÉTIERS

#### Les métiers dans l'assurance

Paru le 21/11/2023

Broché • 4,90 € ↗

PARCOURS

#### Les métiers de la banque, de la finance et de l'assurance



Paru le 30/05/2022

Broché • 12,00 € ↗

PDF • 8,00 € ↗



DOSSIERS

## Écoles de commerce

Paru le 06/01/2026

Broché • 12,00 € ↗

PDF • 8,00 € ↗

## Centres d'intérêt

[J'ai le sens du contact →](#)

[Je veux travailler dans le commerce →](#)

## Autres métiers à découvrir

Expert en assurances

Gestionnaire actif/passif

Souscripteur

Courtier

Manager de risques